



2014年 事業説明会

株式会社ACCESS

2014年4月16日

1. 当社の事業ビジョン

株式会社 ACCESS
取締役 副社長執行役員
最高執行責任者 (COO)
檜 崎 浩 一

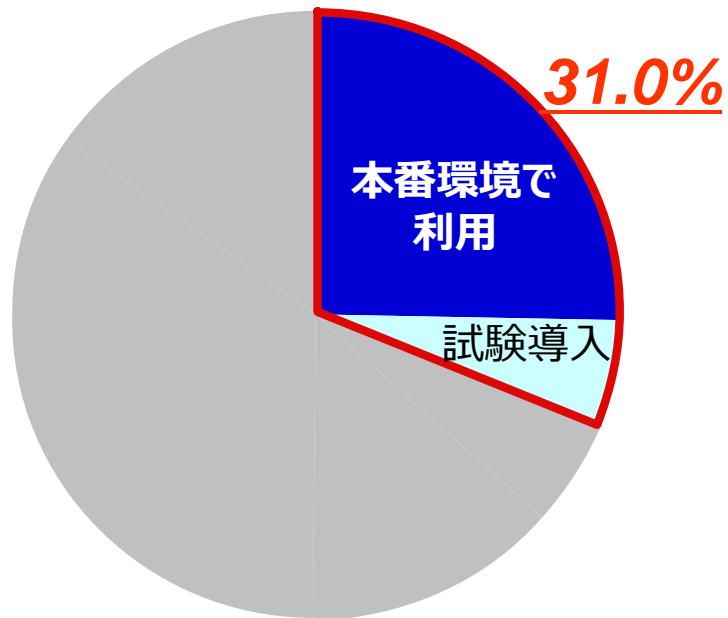
インフラ・ネットワーク・サービスまでを一貫提供する 真のクラウドサービス事業者を目指す



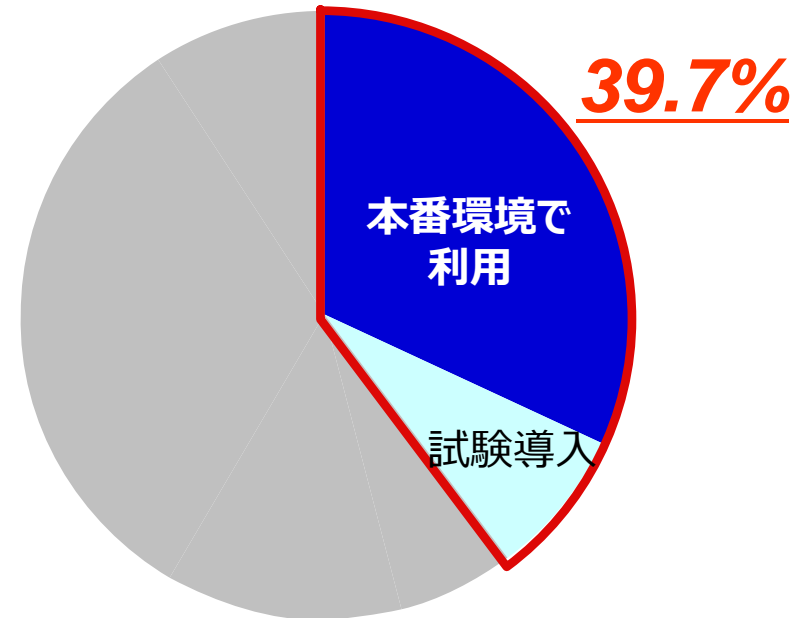
当社の成長のためには
ライセンスビジネス以外にも収益基盤が必要

オープンソースの利用状況

2012年



2013年



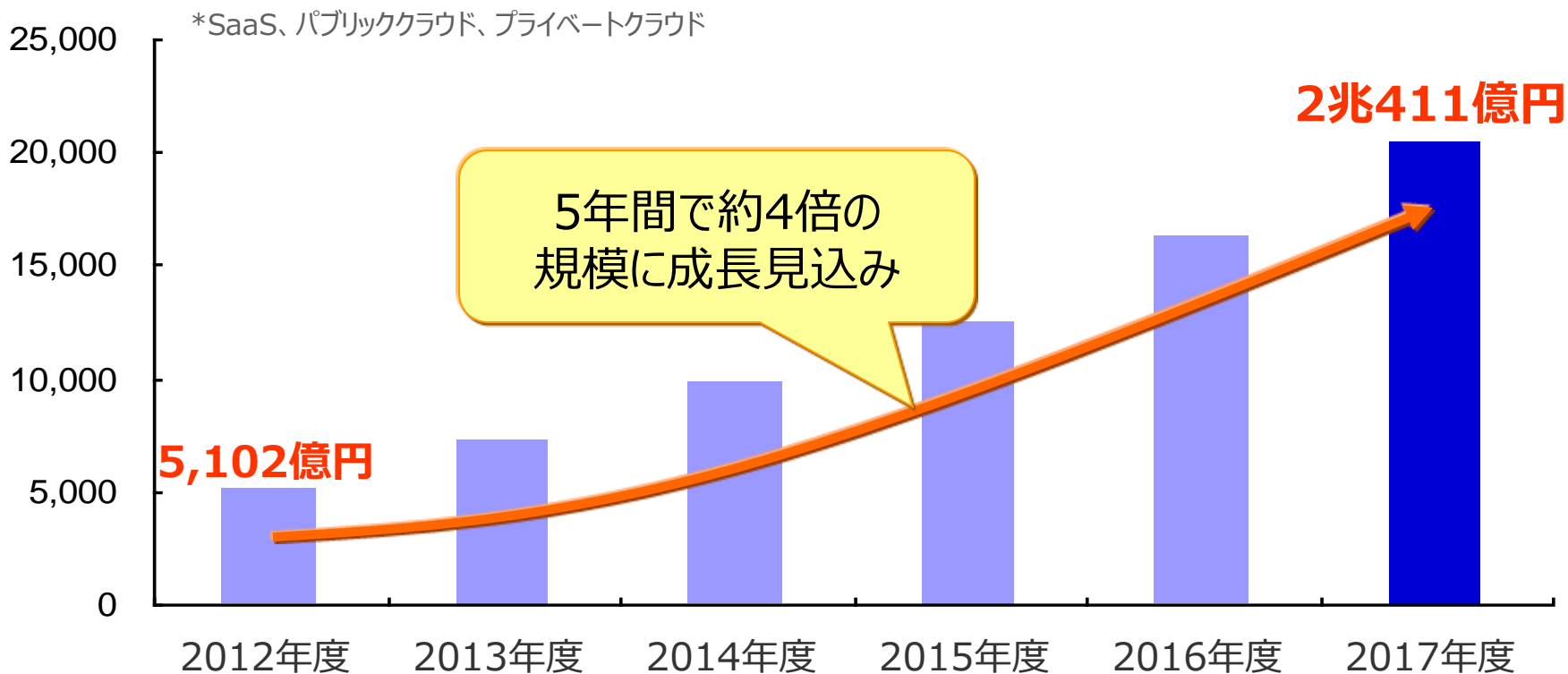
IDC Japan (2014/1/8プレスリリース「国内オープンソースソフトウェア利用実態調査」)

ソフトウェアの無償化部分が拡大

クラウドサービス市場は順調に拡大する見込み

クラウドサービス*市場規模

(単位：億円)

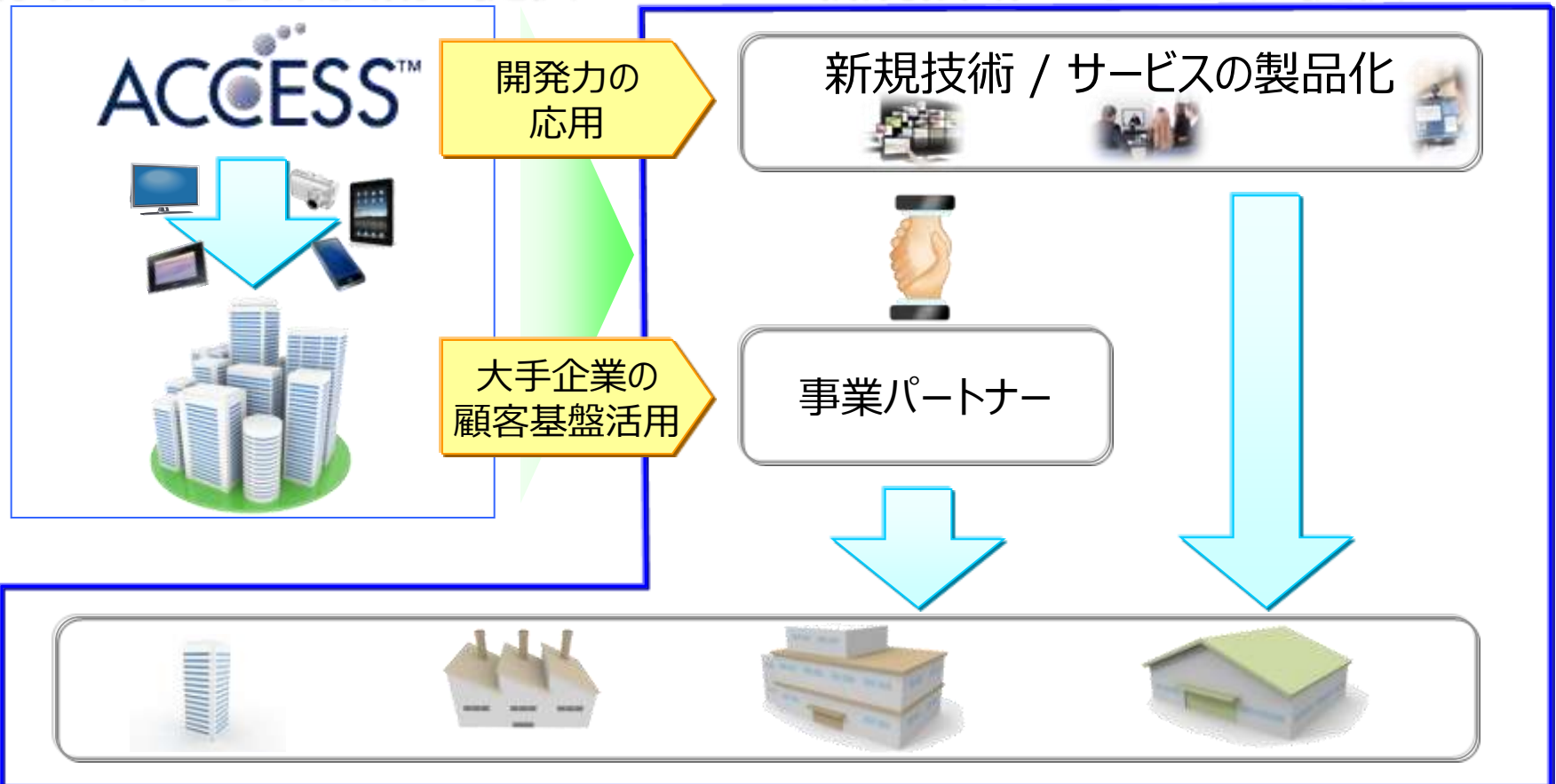


MM総研 (2013/8/28プレスリリース「国内クラウドサービス需要動向」)に基づき当社作成

既存事業の事業基盤を活かし、 サービス提供の事業モデルを展開

既存領域 = 要素技術の提供

新規領域 = サービスの提供



R&Dインキュベーション活動により、 技術トレンドを先取りし、今後の有望分野を探索

Incubation 方針



開発テーマ例

- 文書共有
- ビジネス向けチャット
- 電子書籍プラットフォーム
- VoIP
- SDN
- AEROZ

事業成果

- チャット/VoIPを
大手キャリアの
サービス向けに提供

本事業における経験を他の新規事業にも応用展開



NetFront[®] ePUB

要素技術の開発力

ACCESS[™]



優良顧客基盤

dp+ p u e l u s[™]

- 電子出版の必要な機能を包括的に提供
- クロスメディア×マルチデバイス

- リレーションを活用した営業
- 製品開発へのフィードバック

業界標準仕様の実現をリード

事業成果

出版業界

- KADOKAWAグループ
- (株)集英社
- (株)講談社

教育業界

- (株)ベネッセコーポレーション
- 東京書籍(株)
- 教育出版(株)

『3F』(3つのフリー)を実現するサービス提供を事業の柱に

ENTERPRISE



- 法人向け
統合コミュニケーションサービス
(音声/書類共有/TV会議)

EDUTAINMENT



- 電子書籍・教育事業向け
サービス
- クラウドセンサーサービス

ENERGY



- 電力管理サービス

F

OSフリー

“マルチOS対応”

F

デバイスフリー

“マルチデバイス対応”

HTML5

F

ネットワークフリー

モバイル

固定

ZebOS

SDN
ソリューション

AEROZ

データ
オフロード

2. クラウド連携サービスご紹介

株 式 会 社 A C C E S S
執 行 役 員
マ ー ケ テ ィ ン グ 戦 略 室 長
戸 上 貴 夫

ENTERPRISE



Web会議、VoIP/Chat、 ドキュメントシェア



エンタープライズ向け
コミュニケーション
プラットフォームとして提供

EDUTAINMENT



マルチデバイス対応 電子書籍配信システム



ゴルフスイング データ解析



既存クラウドサービスを
教育事業等に展開

HTML5

HTML5を基盤技術に、OSフリー・デバイスフリーの
サービス/ソリューションを展開

資料共有サービス『DocDrive』



資料を安全に管理。紙を超える便利さへ
企業を強くする資料管理サービス

資料共有サービス『DocDrive』



DocDrive



市場が急成長中
成長率：93.6%

『電子出版』
『ドキュメントビューワ』
ノウハウ活用

Web会議 サービス 『 Room 』



映像・音声・資料・チャットによる
グローバルコミュニケーションを実現するWEB会議サービス

Web会議 サービス 『 Room 』



**ユニファイドコミュニケーション
2016年市場規模(WW)
2,200億円 (CAGR : 20%)**

**『HTML5ブラウザ』
『ネットワーク』
当社強みの技術を活用**

IDC Japan, 2013に基づき当社推定

企業向け チャットサービス 『 Linkit 』



Linkit



迅速な意思決定を支援する次世代メッセージングサービス
「業務連絡」や「承認フロー」をワンタッチ操作

企業向け チャットサービス 『Linkit』



Linkit



**B to Cにおける
チャット市場急成長
(Line利用者4億人突破)**

**企業向けに
『セキュリティ強化』
『オペレータ品質実績を活用』**



DocDrive

資料共有



Room

ウェブ会議



Linkit

チャット



ラインナップ拡充
(自社開発+協業ベンダ提携)

『BaaS』によるサービス間の連携

ユーザ管理

ファイル管理

認証

デバイス情報

管理者機能

課金

クラウドサービス共通機能を『BaaS』としてプラットフォーム化
→ サービスラインナップの拡充を加速

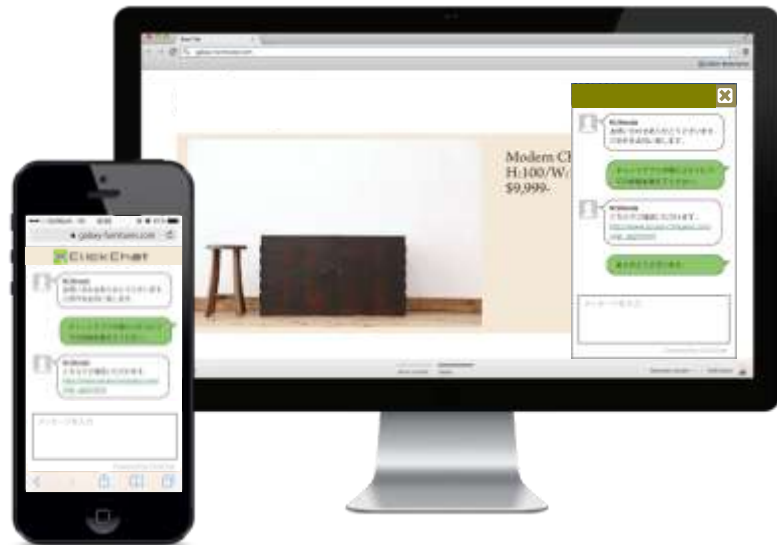


競合との差別化ポイント
『BaaSによる統合力』+『Beaconによるリアル連携力』

オンラインサポートチャット『ClickChat』



ClickChat



テクノロジーでおもてなしを進化させる
お問い合わせをお客様の満足に変える

従来モデル

ソフトウェア
「ライセンス」



ソフトウェア搭載デバイスの
『出荷台数』に応じた売上



新たなモデル

サービス
「月額課金」



『クラウドサービス利用料』
に応じた課金売上

クラウドサービス利用に応じた
月額課金のビジネスモデルを開始

2014年

2015年

2016~17年

Phase1

Phase2

Phase3

日本、韓国

アジア展開
(台湾、インドネシア
ベトナム、中国)

グローバル展開

まずはアジアを中心に展開

“サービス提供力”

ACCESS™

“製品力”

“サポート力”

“技術力”

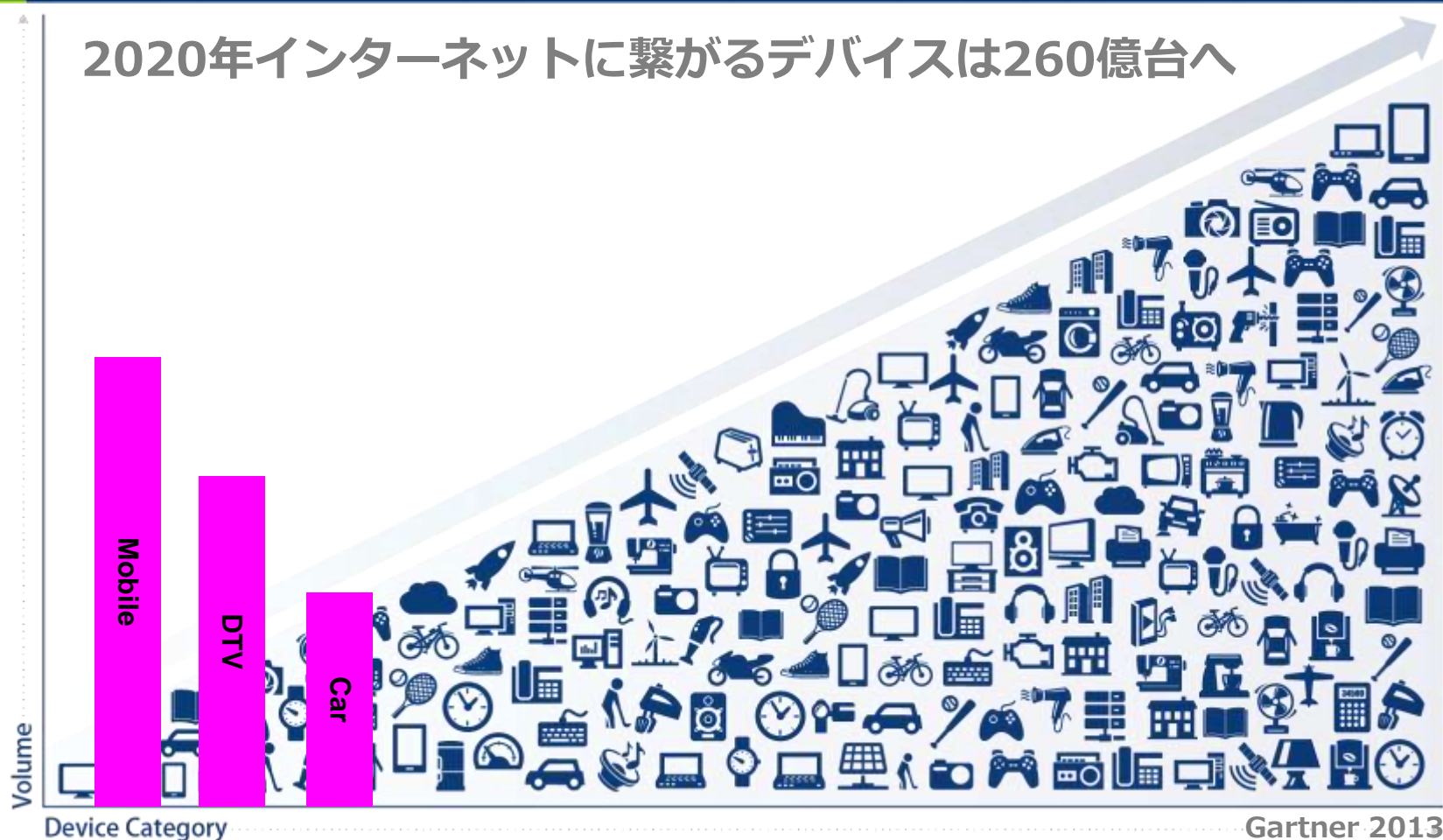
「技術力をもったサービス提供者」になる

**ABF** ACCESS™ BEACON FRAMEWORK

株 式 会 社 A C C E S S
執 行 役 員
ス マ ー ト デ バ イ ス 事 業 部 長
鈴 木 英 司

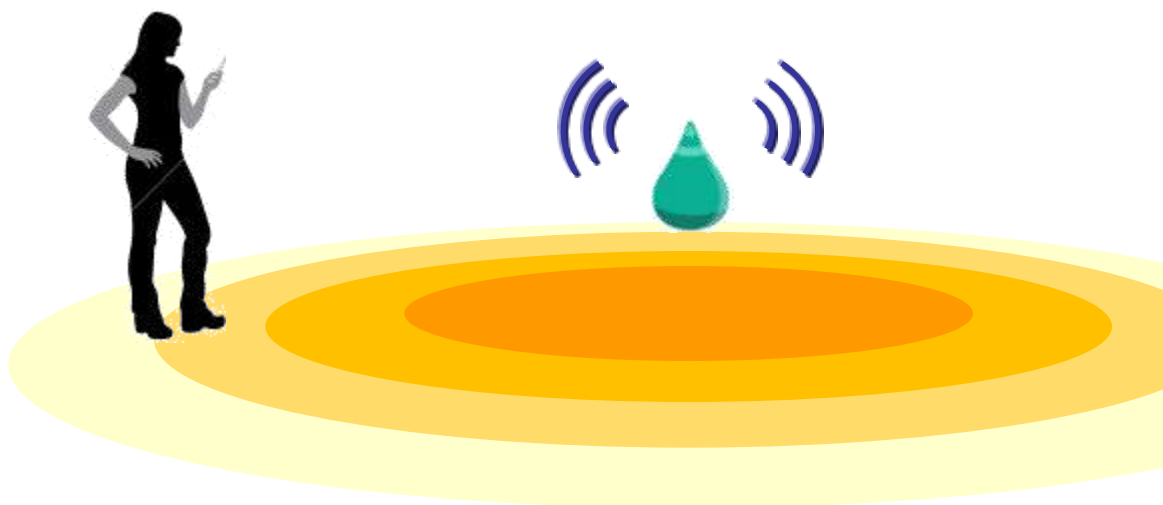
すべてのデバイスにソフトウェアとインターネットが必要な時代が来ます！

2020年インターネットに繋がるデバイスは260億台へ



ACCESSはあらゆるデバイスを
インターネットとサービスへ繋げていきます

屋内でのデバイスの位置情報を把握し、
プッシュ型情報提供サービスなどを行うための機能
『AppleのiOS7より標準サポート』



Beaconの電波内に入ると、スマートフォンに
「案内」や「クーポン」を自動送信



**小型コインサイズ・ボタン電池で1年以上稼働
設置簡単・低価格**

BeaconはACCESS資産を活かせるビジネス ACCESS



コンテンツ作成
機能



IP Infusion
ネットワーク技術



クラウド管理
機能



センサー
ビジネスノウハウ



アプリ開発力

ビーコン本体 + アプリ + 管理クラウドを『一括提供』



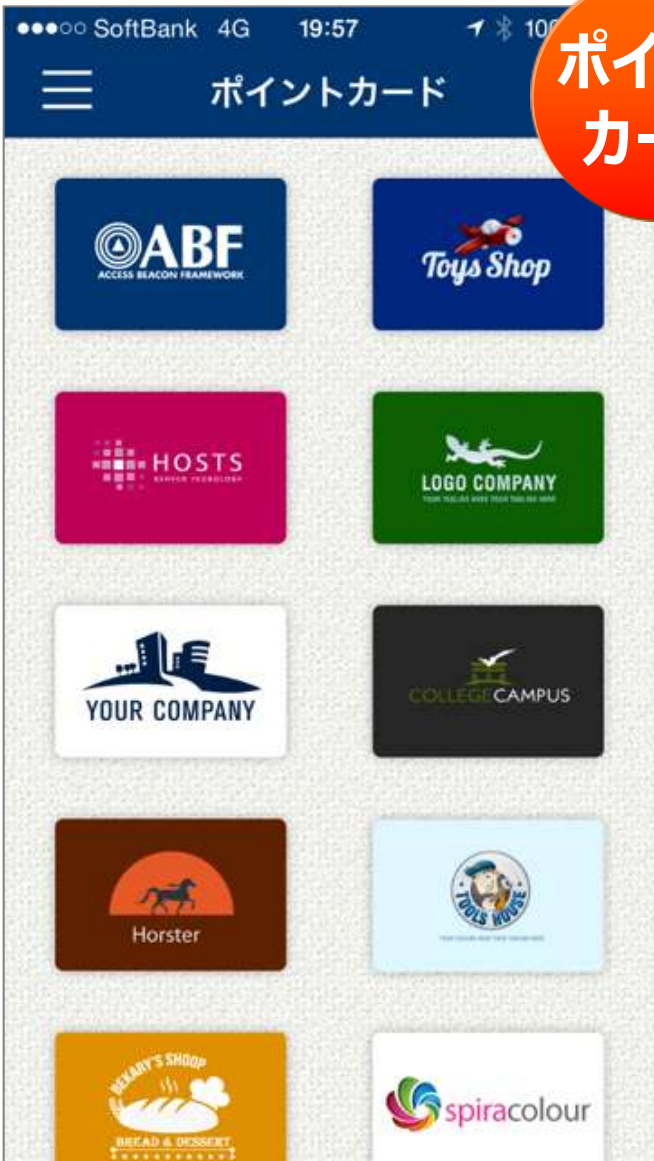
ACCESS Beacon Frameworkは
全てが揃っているので、直ぐに始められる！

ポイント
カード

販促

スタンプ
ラリー

勤怠



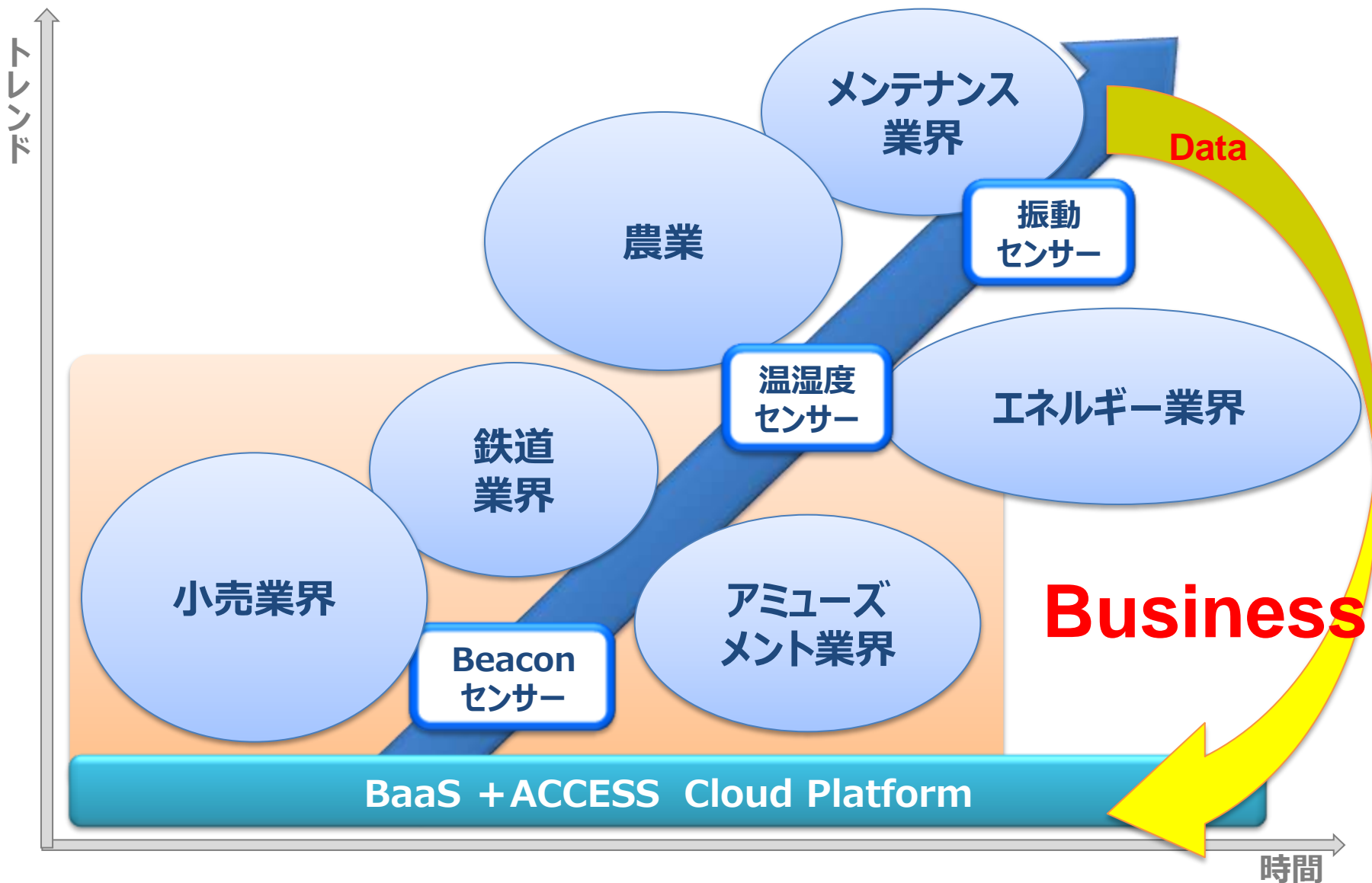
クーポン



行動
履歴



製品
紹介



3. ネットワーク事業戦略

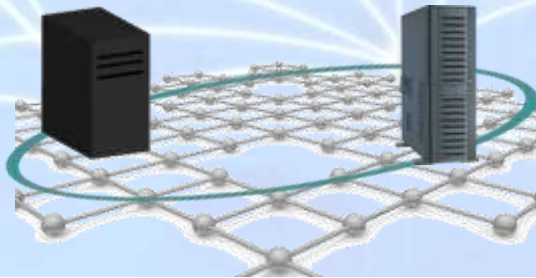
株式会社 ACCESS
取締役 専務執行役員
最高技術責任者 (CTO)
石 黒 邦 宏

仮想化の適用領域

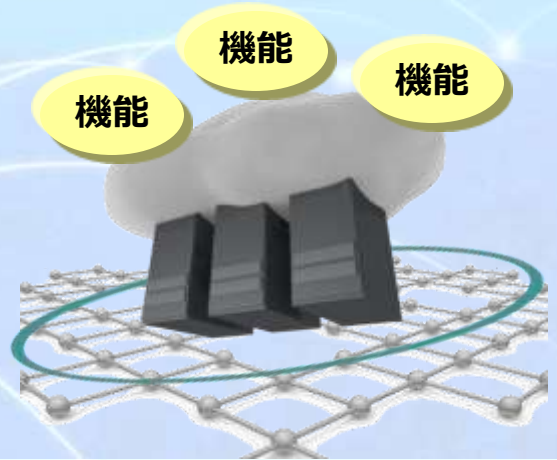
既存の
物理ネットワーク



ソフトウェアで
定義される
ネットワーク網 (SDN)



ネットワーク機能の
仮想化 (NFV)



ソリューション

○ ZebOS®



○ SDNソリューション

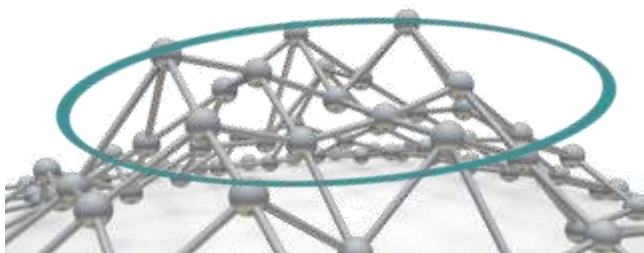


○ NFVソリューション

SDNソリューション



ネットワーク運用の柔軟化・コスト低減



- 市場に先駆けてSDNを製品化
- ネットワーク仮想化の適用領域拡大

AEROZ™



先進ソフト

汎用ハード



ZebOS®

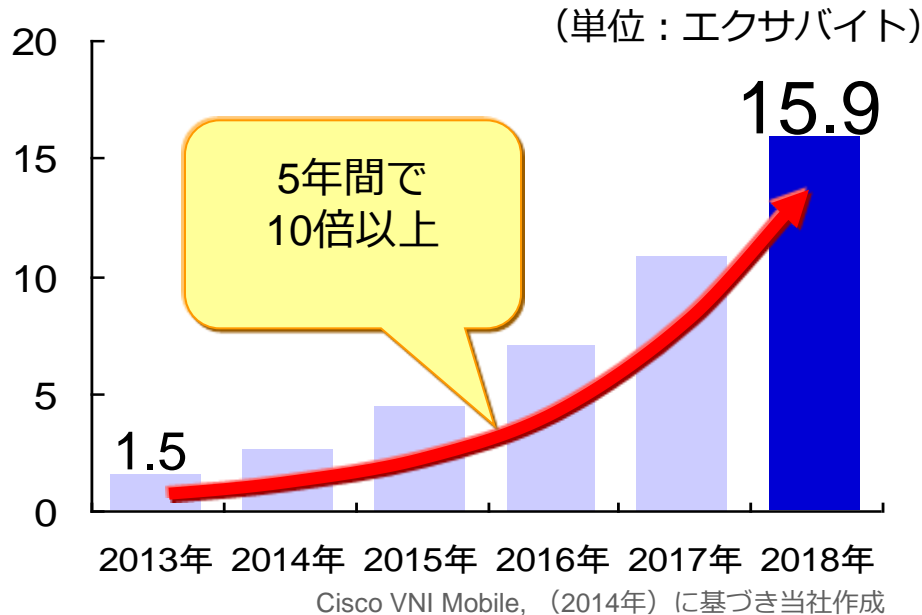


**OEM / ODM
ベンダー**

- 汎用ハード活用により低価格を実現
- 既存環境 / SDN 双方に対応

低コストかつ柔軟なサービスネットワーク構築・運用を支援

モバイルデータ通信量



市場動向

- 通信事業者の事業コストが大幅に増加見込み
- ネットワーク機能仮想化技術 (NFV) 活用によるコスト削減への期待
- 2018年に世界で350億ドル規模の市場へ成長見込み

大手通信機器ベンダーと協業し、市場に先駆けた製品化を推進



- ACCESS、ACCESSロゴは、日本国、米国およびその他の国における株式会社ACCESSの商標または登録商標です。
- ZebOSは、IPInfusion Inc.の米国およびその他の国における商標または登録商標です。
- その他、文中に記載されている商標、会社名およびロゴマークは、それぞれ所有する会社に帰属します。